

宮城県産ホヤ海外販路開拓促進協議会

■取組の背景

- 宮城県産ホヤは国内シェアの8割以上を占めており、主に韓国向けに輸出していた。
- しかし、東日本大震災とそれに伴う原発事故の影響によって韓国向け輸出が停止し、韓国向け輸出以上の需要は開拓できていなかった。

■取組の目的

- 宮城県産ホヤの新たな海外販路開拓
- 遠隔地への輸出を想定したホヤ加工技術の確立
- 海外における宮城県産ホヤのマーケティング

■協議会の構成員と役割

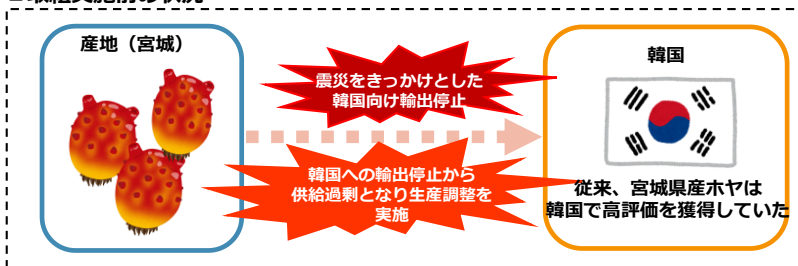
	段階	名称	役割
事業実施者	生産	宮城県漁業協同組合	・ホヤの養殖生産
	加工流通	南気仙沼水産加工事業協同組合	・冷凍むきホヤの加工 ・事業の統括
	輸出	株式会社松岡	・米国国内における販路開拓、マーケティング
	輸出	株式会社三陸コーポレーション	・東南アジア各国における販路開拓 ・現地におけるマーケティング活動

■取組内容

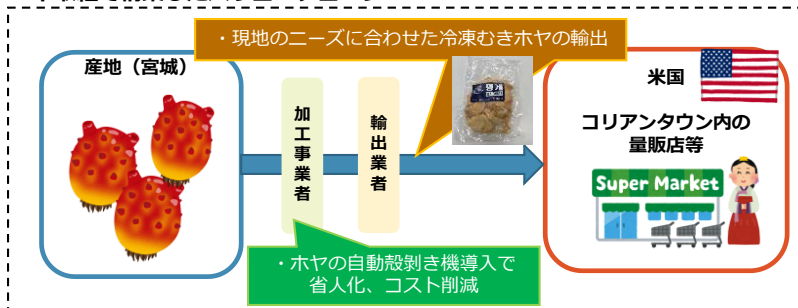
生産	◆宮城県産ホヤの海外販路開拓 - 宮城県産ホヤの生産動向の把握⇒宮城県内におけるホヤの生産状況、出荷調整の実施状況等を調査し、輸出向け製品の生産に向けた原料の調達に関する情報を収集 - 輸出対象都市における競合商品の確認⇒輸出対象として想定される国・地域において競合商品を購入し、原料の品質や商品の規格等を確認 - 原料とするホヤの規格検討⇒競合商品と輸出対象都市の流通関係者・消費者のニーズを踏まえ、原料となるホヤの規格（養殖期間）を検討
加工・流通	◆遠隔地輸出を前提としたホヤ加工技術の確立 - ホヤの自動殻剥き機の検討・開発⇒ホヤのむき加工から凍結までの工程の確認し、機械メーカーとの意見交換等により機械化する工程を検討 - 商品形態の検討⇒輸出対象都市における競合商品の商品形態（パッケージの形状や製品容量等）、流通関係者・消費者のニーズを踏まえ、商品形態を検討
輸出	◆海外のコリアンタウンにおけるホヤのマーケティング - 新たな輸出市場・販売ルートの開拓⇒輸出対象都市のホールセラー等を対象としたヒアリングや協議会における意見交換により、販路を開拓する業界・企業、販路開拓の方法を検討 - 現地調査の実施⇒現地にサンプル配布、試食販売等の販促活動を実施し、プロモーションに必要な資料や資材等を検討 - 販売条件の設定⇒原価（買取価格・加工費）や輸出対象都市における競合商品の売価、ホールセラーの意向等を踏まえ、供給価格や商品企画といった販売条件を設定

宮城県産ホヤの米国コリアンタウン向け販路開拓

■取組実施前の状況



■本取組で構築したバリューチェーン



■取組の現状と今後の展望

- 韓国産ホヤの不漁により、相対的に日本産ホヤの注目度が高まっている。現地協力会社を通じて、輸出量が増大している。
- ホヤ自動殻剥き機の開発は検討を継続している。

★本取組によって得られたバリュー★

新規マーケット開拓

コリアンタウンを始めとした海外販路の開拓

技術開発

遠隔地輸出を踏まえたホヤ凍結加工技術の確立

商品開発

現地のニーズに合った商品製造